

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

LA 'GOLDEN VISA' CAE EN PICADO POR EL VETO A LOS RUSOS

El número de grandes fortunas que han comprado vivienda en España para lograr la residencia se hunde un 73%, hasta los 136 visados en 2022

metrovacesa

MERLIN

ESPAÇIO

ASG HOMES

ESPAÑA PIERDE INTERÉS PARA LAS GRANDES FORTUNAS

La concesión de visados de residencia por adquisición de inmuebles se redujo un 73% en 2022. Las fortunas chinas, filipinas y británicas acapararon la mayor parte de las 'golden visa'

Lorena Torio MADRID

España ha sido tradicionalmente el *place to be* (lugar en el que se quiere estar) de los inversores extranjeros de vivienda. Además de las bondades climatológicas, geográficas y culturales que ofrece el país, también tiene un atractivo añadido: los extranjeros no comunitarios pueden conseguir el visado de residencia haciendo una inversión inmobiliaria igual o superior a los 500.000 euros o realizando una aportación significativa de capital en deuda, fondos, acciones o depósitos. Son las popularmente llamadas *golden visa*.

Esta vía de entrada a España se ha reducido sustancialmente en el último año, coincidiendo con el veto del Gobierno a los inversores rusos tras la invasión de Ucrania. En total, y según los datos facilitados por el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación a *elEconomista*, el Ejecutivo concedió 136 visados por adquisición de inmuebles en 2022, lo que supone un descenso del 73% respecto al año anterior cuando se gestionaron 497. "Esta caída se puede explicar por la desconfianza que los inversores tienen en el actual Gobierno de España. También por el hecho de que existen tipos impositivos superiores a los que tienen otros países, ya que hay más dificultades para hacer negocios inmobiliarios. Todo pasa factura", dice el economista Gonzalo Bernardos.

A esos factores habría que sumar el enfriamiento de la economía China, lo que se ha plasmado en un descenso de los permisos concedidos a los ciudadanos de dicha nacionalidad, pasando de 84 *golden visa* en 2021 a 61 en 2022. A pesar de ello, y en ausencia de los rusos, los millonarios chinos son los mayores beneficiarios de los visados dorados: representan el 45% del total de permisos concedidos. También tienen un peso significativo los ciudadanos de Filipinas (21) y Reino Unido (12). Entre las tres nacionalidades aglutinan el 70% de los permisos de residencia otorgados. Por detrás se sitúan los rusos, que en los primeros dos meses y medio del año -antes del veto- recibieron nueve visados. Les siguen Kazajstán (seis), Venezuela (cinco), Argelia (cinco) o EEUU (cinco). En todos los casos las cifras son más reducidas que el año anterior. Otras nacionalidades que tradicionalmente han recibido los permisos y que ahora ni siquiera aparecen en los datos oficiales son Arabia Saudí, Egipto, Kuwait, Colombia o Ucrania. En cuanto a Ucrania, recibieron 32 visados. Destaca también el comportamiento de la República Islámica de Irán, que ha pasado de recibir 19 permisos en 2021 a tan solo uno.

Veto a Rusia

El Gobierno de España acordó en marzo de 2022 suspender la concesión de visados de residencia a los inversores y emprendedores

El Gobierno concedió 136 'golden visa' por adquisición de inmuebles el pasado ejercicio

Los ciudadanos de China, Filipinas y Reino Unido concentraron el 70% de los permisos

rusos. La medida, que afecta a todos los ciudadanos de dicha nacionalidad independientemente de su relación con las autoridades del país, se tomó en respuesta a la invasión de Ucrania. En 2021 adquirieron 157 viviendas con un valor igual o superior a los 500.000 euros en todo el territorio español, según datos del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. La cifra se reduce a 74 en 2020 y a 44 en 2019.

Las grandes fortunas rusas tuvieron una presencia destacada en el sector inmobiliario del Viejo Continente durante las dos últimas décadas. Sin embargo, su peso se fue reduciendo con el paso de los años. La adhesión de Crimea a Rusia en 2014 y las consiguientes sanciones internacionales provocaron la devaluación del rublo, lo que fue decisivo para menguar el protagonismo de los compradores de esa nacionalidad que mayoritariamente invierten en la costa mediterránea. "Después de un aumento del interés a principios de la década de 2000, su cuota de mercado comenzó a dis-

minuir, y esto se vio agravado por la caída del valor del rublo después de 2014, que ha afectado al poder adquisitivo y ha llevado a una disminución de la cuota de mercado de los compradores rusos en la mayoría de los mercados", explican desde la consultora Knight Frank.

¿Cómo funciona?

El visado de residencia para los ciudadanos extracomunitarios, conocido popularmente como *golden visa*, fue aprobado en 2013 por el Gobierno de Mariano Rajo. Está recogido en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, y permite a los ciudadanos no europeos residir en España a cambio de hacer grandes inversiones.

En el caso del mercado inmobiliario, el permiso se consigue a cambio de comprar bienes inmuebles por un valor igual o superior a los 500.000 euros. El tiempo de residencia tiene un plazo de dos años, pero se puede ampliar por periodos de cinco años.

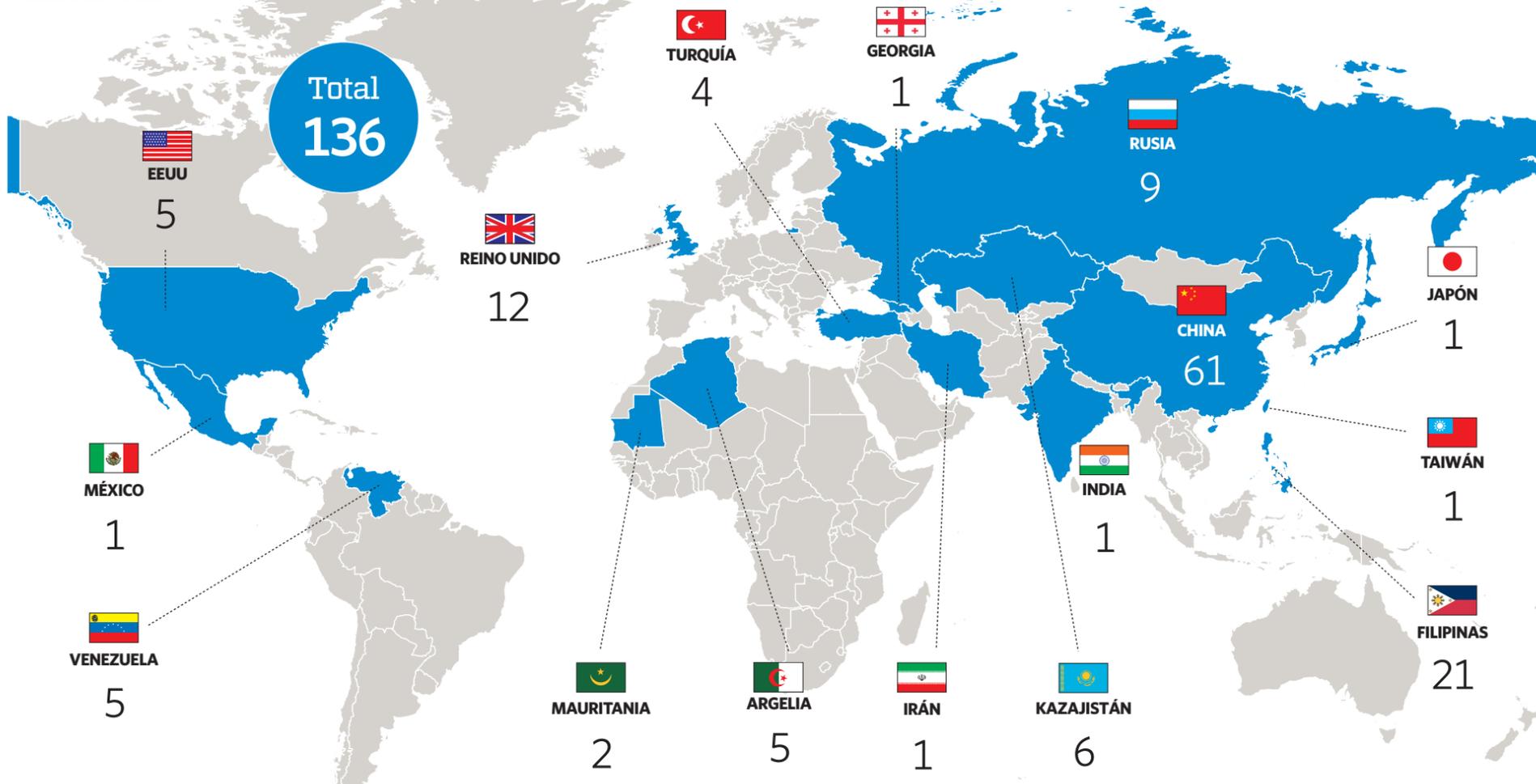


Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Visados concedidos por adquisición de inmuebles en 2022

Número de visados



Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España.

elEconomista

El Gobierno decidió cancelar la concesión de visados de residencia a los ciudadanos rusos en marzo de 2022.

El demandante de la *golden visa* debe acreditar la compra del inmueble presentado una certificación registral de dominio y cargas emitida por el Registro de la Propiedad y, entre otras cosas, acreditar que dispone de la inversión libre de toda carga o gravamen. En supuesto de que la compra del inmueble no se haya formalizado, tendrá que presentar un precontrato de garantía junto con un certificado de una entidad financiera establecida en España.

El visado de residencia también se puede conseguir realizando una inversión inicial por un valor igual o superior a 2 millones de euros en títulos de deuda pública, o por la misma cantidad o superior a un millón de euros en acciones o participaciones sociales de empresas españolas, o depósitos bancarios en entidades financieras del país. También podrán solicitar el visado aquellas personas que pongan en marcha un proyecto empresarial que vaya a desarrollarse en territorio nacional y que sea considerado y acreditado como de interés general. Este tipo de inversión es minoritaria; de hecho, solo se concedieron ocho visados de residencia por esta vía durante 2022.

Límites a los extranjeros

Además de España, otros países europeos como Portugal, Malta o Reino Unido también tomaron medidas para limitar la inversión rusa tras el estallido de la guerra. En el caso de Portugal, el primer ministro Costa fue más allá y abrió la puerta a revisar este tipo de programas, una idea que el ministro de Economía y el Mar, António Costa Silva, concretó en este mismo período

hace algo más de una semana. “La *golden visa* fue diseñada para atraer inversión extranjera y funcionó. Hasta diciembre, eran casi 560 millones de euros, la mayoría del sector inmobiliario en las grandes ciudades. Ahora lo que queremos es redireccionar la *golden visa* por adquisición de vivienda hacia el interior del país y, sobre todo crear las condiciones para generar inversión en el área productiva y de desarrollo económico”. Actualmente, 13 países de la UE o miembros Schengen tienen programas Ciudadanía por Inversión (CBI) y Residencia por Inversión (RBI) -nombre oficial- que permiten a los ciudadanos de terceros países adquirir un pasaporte de la UE o un permiso de residencia a cambio de invertir en bienes raíces, bonos, etc.

En plena polémica sobre los programas de residencia, Canadá ha puesto freno a la venta de casas para extranjeros. El Gobierno prohibirá durante los próximos dos años comprar viviendas a extranjeros no residentes. La nueva ley entró en vigor el pasado 1 de enero con el objetivo de controlar la escalada de precios que el mercado experimenta desde la pandemia, y ante la creencia de que los compradores foráneos adquirieron numerosas propiedades como inversión. Las personas que incumplan la prohibición se enfrentan a multas de hasta 10.000 dólares y se les podrá obligar a que vendan la propiedad. La norma sí que permite comprar viviendas a los refugiados, estudiantes internacionales y, entre otros, a los residentes permanentes de Canadá que vayan a usar los inmuebles como residencia principal.

El visado de residencia para los ciudadanos extracomunitarios fue aprobado en 2013.

DEJAR UN LEGADO



Anna Gener

CEO de Savills en Barcelona

Los profesionales inmobiliarios hemos vivido varias vidas en pocos años. La Gran Crisis económica, financiera y social que arrancó a finales de 2007 y que nos acompañó durante siete interminables años alumbró un nuevo sector inmobiliario; internacionalizado, altamente profesionalizado, en el que resultan imprescindibles los conocimientos financieros.

Desde entonces, los márgenes de la actividad promotora se han estrechado, equiparándose a los de cualquier otra industria. Pocos perfiles se sienten cómodos asumiendo riesgo de gestión urbanística, por lo que el suelo finalista se ha convertido en un bien más escaso y valioso que nunca, lo que dificulta la promoción inmobiliaria, ya de por sí compleja, por su larguísimo ciclo productivo. Supimos salir de la crisis aprendiendo la lección; nunca más se ha vuelto a promover sin previo análisis de la demanda. Nos quedó claro que las eventuales alzas del mercado ya no serían suficientes para corregir errores; tomamos plena conciencia de que la promoción entraña un riesgo elevado. La mayor exigencia de las entidades financieras a la hora de conceder préstamos acabó de vacunarnos de la dinámica bulímica del pasado.

Respecto a la actividad inversora, la irrupción de las socimis supuso el paso definitivo a la profesionalización de nuestro sector. Nuestro mercado se dotó de transparencia y de datos fiables sobre los que poder tomar decisiones acertadas y justo por ello, logró captar mucho más dinero y de un perfil más sofisticado. Este refinamiento trajo consigo la introducción de la tecnología en los diversos eslabones de la cadena de valor inmobiliaria y la incorporación de los criterios de sostenibilidad medioambiental, como requerimiento inexcusable.

Pasamos de ser un sector profundamente imperfecto a tener en nuestras manos logros muy relevantes, como la configuración de un mercado de oficinas y logística de los más atractivos de Europa, por su exitoso binomio riesgo-rentabilidad. A pesar de los logros -poco glosados y casi nada celebrados-, nuestro sector aún arrastra una reputación dudosa, que tiene su origen en la etapa de excesos del *boom* (1996-2006). El desprestigio, que décadas después todavía soportamos, no debe ser tomado a la ligera, pues a menudo dificulta nuestra in-

terlocución con la Administración Pública -clave en todo proceso urbanístico y normativo- y daña nuestra imagen ante la sociedad, lo que puede dificultar aspectos como la atracción de talento a nuestro sector.

A la tóxica herencia del *boom*, se le suma el hecho de que a menudo se nos atribuye la responsabilidad de la dificultad de acceso a la vivienda, una de las mayores preocupaciones de nuestra sociedad. En los últimos años la necesidad de vivienda ha incrementado a un ritmo que el mercado no ha sabido satisfacer, en gran medida por la escasez de suelo en los lugares en los que se concentra la demanda, pues al proceso de urbanización imparable -cada vez más población quiere vivir en una pequeña parte del territorio-, se le suma el hecho de que a día de hoy necesitamos el doble de viviendas para satisfacer al mismo número de habitantes, pues cada vez menos personas conviven bajo un mismo techo, a causa de los cambios culturales que determinan la configuración de los hogares.

La solución a este problema no es sencilla; pasa por poner en marcha una batería de medidas, como establecer un marco de seguridad jurídica inquebrantable, dotar de mayor flexibilidad a la normativa urbanística para dar respuesta más rápida a las necesidades cambiantes de la sociedad, vincular las políticas de movilidad -básicamente transporte público de calidad- a las de vivienda y estructurar una estrecha colaboración público-privada sostenida en el tiempo, que permita proveer de gran cantidad de unidades, tanto en régimen de venta, como de alquiler. Sin estos elementos fracasaremos en todo intento de facilitar el acceso a la vivienda.

La responsabilidad del sector inmobiliario es crucial, pero la del sector público, lo es aún más. El entendimiento entre ambos mundos es apremiante. Puestos los problemas encima de la mesa, y una vez analizados los logros de la etapa precedente, nuestro sector debe encarar la reflexión sobre cuál debe ser el objetivo que nos fijemos en la actual etapa, la del mundo post-pandémico y sus inmensos retos.

A mi modo de ver, el objetivo no puede ser otro que el de conectarnos con las necesidades de nuestra sociedad, contribuyendo activamente a generar riqueza y progreso. Deberíamos empezar admitiendo que a menudo nos hemos presentado ante la sociedad con formas y narrativas

La irrupción de las socimis supuso el paso definitivo a la profesionalización del sector

poco acertadas, centradas en los intereses de nuestro sector, obviando que nuestra actividad tiene un impacto directo en el bienestar de la ciudadanía, porque en función de cómo sea la infraestructura inmobiliaria de un territorio, la población que lo habite tendrá más o menos oportunidades.

Una ciudad con un parque de oficinas con calidad arquitectónica, respetuoso con el medio ambiente y gestionado de manera eficiente, será más competitiva atrayendo empresas que generen puestos de trabajo intensivos en conocimiento. Una planta hotelera moderna, atractiva, con una conceptualización acertada, atraerá los perfiles de visitantes que mejores dinámicas generen. Qué decir tiene de cómo impactaría en el bienestar de nuestra sociedad si lográramos configurar un parque de viviendas -en venta y en alquiler- suficiente y a precios que supongan una tasa de esfuerzo equilibrada. Nuestra responsabilidad es enorme.

Esta etapa debemos centrarla en construir un legado, a base de aportar valor a la sociedad. Es la hora de centrarnos en generar oportunidades y resolver problemas, explicando a la ciudadanía hasta dónde llega nuestra responsabilidad y cuáles son nuestras limitaciones. Y aceptar que, para resolver el problema del acceso a la vivienda, el sector público y el privado debemos trabajar conjuntamente y para ello, necesitamos construir una relación fluida y estable, más allá del ciclo político.



ISTOCK

LA OBRA NUEVA EN BARCELONA CUESTA 5.428 EUROS/M2

El Eixample aumentó el precio por m2 en un 15%, hasta los 8.235 euros, seguido de Sants-Montjuic con un alza del 6%

elEconomista.es
MADRID.

El precio del m2 de una vivienda de obra nueva en Barcelona capital es de 5.428 euros/m2. Así se desprende del último informe de Activum Real Estate Consulting, que analiza la comparativa de oferta de obra nueva en el área metropolitana de Barcelona del 2021 y actualmente.

En la actualidad, el Eixample ha sido el área más exclusiva para las promociones de obra nueva, con un precio medio por m2 de 8.070 euros, lo que supone un incremento



LUIS MORENO

del 15% frente a diciembre de 2021 (6.987 euros/m2). Por detrás se encuentra el barrio de Sarrià-Sant Gervasi, con un precio de 7.138 euros/m2; le siguen las zonas de Gràcia y Sant Martí, que con apenas variación frente a 2021, han arrojado un valor medio por m2 de 6.208 euros y 5.097 euros, respectivamente.

Por debajo de 4.000 euros/m2

A continuación, y por debajo de los 4.000 euros/m2 en obra nueva, se encuentran los barrios de Horta Guinardó (4.885 euros/m2

en 2022) y Ciutat Vella (4.762 euros/m2). Los barrios barceloneses con precios más bajos para adquirir una vivienda de obra nueva son Sants-Montjuic (3.787 euros/m2), y Sant Andreu (3.991 euros/m2).

Teniendo en cuenta toda el área metropolitana de Barcelona, la zona con el precio más económico es Cornellà de Llobregat, con 2.818 euros/m2, frente a Esplugues de Llobregat, que se posiciona como el municipio fuera de Barcelona con los precios más elevados para buscar una vivienda de obra nueva, alcanzado los 4.666 euros/m2.

CREEMOS EN LAS PERSONAS

En **MERLIN** transformamos el sector inmobiliario creando **servicios y experiencias** únicos que mejoran la vida de nuestros usuarios.



[merlinproperties.com](https://www.merlinproperties.com)



Radiografía del valor de la nuda propiedad

PROVINCIAS	VALOR VIVIENDA (€)	Nº USUF.	65 AÑOS		70 AÑOS		75 AÑOS		80 AÑOS		85 AÑOS	
			MÍN. APROX. (€)	MÁX. APROX. (€)								
Madrid	203.000	1	87.400	152.500	100.000	162.200	113.200	171.400	127.200	179.700	141.000	186.500
	348.000	1	159.000	270.500	179.500	285.400	201.100	299.600	224.000	312.300	246.600	322.700
	585.000	1	275.300	462.200	309.000	485.800	344.300	508.200	381.900	528.400	418.900	544.900
Barcelona	176.000	1	74.000	130.200	85.100	139.000	96.700	147.300	109.100	154.900	121.300	161.000
	301.000	1	135.800	232.400	153.800	245.600	172.700	258.100	192.700	269.400	212.400	278.600
	506.000	1	236.600	398.400	265.900	419.100	296.600	438.700	329.300	456.400	361.500	470.800
Valencia	91.000	1	32.000	58.700	38.500	64.900	45.200	70.800	52.300	76.100	59.400	80.400
	156.000	1	64.000	113.500	74.000	121.700	84.500	129.400	95.700	136.400	106.700	142.100
	262.000	1	116.600	200.700	132.400	212.500	149.000	223.700	166.700	233.800	184.000	242.000
Balears	184.000	1	78.000	136.800	89.500	145.900	101.600	154.500	114.500	162.300	127.100	168.600
	316.000	1	143.200	244.600	162.000	258.300	181.800	271.300	202.700	283.100	223.300	292.700
	530.000	1	248.300	417.700	279.000	439.300	311.100	459.800	345.300	478.300	379.000	493.300
Málaga	141.000	1	56.400	100.900	65.600	108.600	75.300	115.900	85.500	122.500	95.700	127.900
	242.000	1	106.700	184.400	121.500	195.500	136.900	206.000	153.300	215.500	169.400	223.200
	406.000	1	187.500	317.500	211.200	334.500	236.200	350.700	262.700	365.200	288.800	377.100

Fuente: Tecnitasa. Estimaciones del importe a percibir según la edad, el número de usufructuarios y valores de vivienda a modo de ejemplo.

elEconomista

NUDA PROPIEDAD: QUÉ ES Y CUÁNTO SE RECIBE POR VENDER

Aquel que decide vender la nuda propiedad de un inmueble y conserva el usufructo de la vivienda, puede seguir habitando en ella según lo estipulado en el contrato

Mónica G. Moreno
MADRID

La plena propiedad de un inmueble se divide en dos conceptos: usufructo, que da derecho al uso, y nuda propiedad, que es la mera titularidad de la vivienda, es decir, la simple propiedad sin derecho a su uso. Pero, ¿es posible vender su casa y seguir habitando en ella? La respuesta es afirmativa. Aquel que decide vender la nuda propiedad de un inmueble puede conservar el usufructo de la vivienda, por lo que es posible seguir habitando en ella hasta su fallecimiento o según lo estipulado en el contrato. De este modo, el nudo propietario podrá disfrutar del inmueble cuando finalice el usufructo.

Esta opción, según señalan algunos expertos, cuenta cada vez con mayor demanda entre las personas en edad de jubilación, ya que puede suponer unos ingresos extras para completar su pensión a cambio de poder vender la propiedad de la vivienda, mientras que se sigue habitando en ella. “Cada vez son más las personas mayores de 60 años que deciden vender su casa sin renunciar a seguir viviendo en ella para siempre, y con unos ingresos adicionales

La plena propiedad de un inmueble se divide en dos conceptos: usufructo y nuda propiedad

para complementar su pensión”, explica Eduardo Molet, consultor inmobiliario, quien añade que “los mayores están monetizando sus casas y pisos para obtener liquidez del ahorro que durante toda su vida han invertido en la compra de su vivienda”.

Sin embargo, también puede servir para otro tipo de propietarios que en “época de crisis optan por mantener el usufructo temporal y vender la nuda propiedad, a la espera de futuras épocas más boyantes”, señalan desde Tecnitasa.

Gastos compartidos

El vendedor de la nuda propiedad, que se mantiene como usufructuario se hará cargo de los gastos correspondientes a los consumos ordinarios de la vivienda, como son el agua, la electricidad o el gas, y los de mantenimiento. La cuota de la comunidad y el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) -que se abona de forma anual-, también formarán parte de los pagos correspondientes para la persona que disfruta del uso de la vivienda. Por su parte, el comprador de la nuda propiedad se encarga de las derramas extraordinarias que surgen en la

vivienda. En cuanto al seguro de la casa, las dos partes, tanto comprador como vendedor deberán hacerse cargo. El usufructuario (vendedor) tendrá que contratar un servicio para proteger el contenido, mientras que el comprador deberá pagar un seguro relacionado con el continente.

A la hora de vender la nuda propiedad existen dos opciones para optar al pago. Por un lado, se puede recibir la totalidad de la cantidad en un único abono o, por otro lado, en forma de renta mensual. En este sentido, Abel Marín Riaguas, abogado y socio de Marín & Mateo Abogados y autor del libro *Protege tu herencia*, resalta tener en cuenta el efecto de la inflación para el que vende la nuda propiedad, ya que “en el caso de recibir un pago fraccionado al mes hay que contemplar que puede haber movimientos inflacionarios importantes, como estamos viendo ahora y esto se tiene que calcular”, por lo que recomienda “que este tipo de operaciones se firmen con la asistencia de un abogado especializado”.

¿Cuánto podrían percibir los propietarios de una vivienda en caso de querer vender la nuda propiedad? En este sentido,

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Tecnitasa realiza una radiografía del valor de la nuda propiedad por comunidades autónomas, en la que revela que se podrá recibir entre el 35% y el 95% del importe de tasación de la vivienda dependiendo del rango de edad. Según el estudio de la compañía de valoración, la cuantía de la nuda propiedad depende de la temporalidad del usufructo, de la edad y número de los usufructuarios. Los datos se han estimado de acuerdo con un importe máximo y mínimo que recibiría el propietario, a rangos de edad de 65 a 95 años -la esperanza de vida media en España se situó en 83,07 años, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)-, sobre tres supuestos tramos de valor de viviendas, si es un usufructuario o dos y en las diferentes provincias del país.

Los grandes mercados

Según los datos de Tecnitasa, en la provincia de Madrid, con una vivienda cuyo valor medio es de 348.000 euros, una persona de 65 años podría obtener un máximo de 270.500 euros -lo que se traduce en un 78% del valor original del inmueble-. En el caso de que el usufructuario tenga 85 años, la cantidad a percibir podría ascender hasta los 322.700 euros al vender la nuda propiedad (92,73% del valor total de la vivienda), mientras que si su edad fuera de 95 años, obtendría 333.200 euros (95,75%).

En Barcelona, tal y como refleja el ejemplo de la compañía, por un inmueble de 301.000 euros, un propietario de 65 años obtendría un máximo de 232.400 euros (77,21%), el porcentaje ascendería hasta casi el 93% del valor del inmueble si el usufructuario tuviera 85 años (obteniendo como máximo 278.600 euros) y hasta 287.900 euros si su edad superase los 95 años, lo que representa un 95,65% del valor.

Con un valor medio de la vivienda de 156.00 euros, en la provincia de Valencia un vendedor de la nuda propiedad de 65

Existen dos opciones para el pago: la totalidad en un único abono o en forma de renta mensual

podría recibir hasta el 72,76% del total de la vivienda, 113.500 euros. Si tuviese entre 85 y 89 años, esta cantidad podría superar los 142.000 euros (91%) y con 95 años llegaría hasta los 147.900 euros, lo que supondría un 94,8% del total del valor de la vivienda.

En el caso de Baleares, un vendedor de la nuda propiedad de la vivienda entre 65 y 69 años podría percibir hasta 244.600 euros en el caso de que el valor de la casa sea de unos 316.000 euros, mientras que si tuviese 85 años la cantidad ascendería hasta los 292.700 euros. Por su parte, en la provincia de Málaga las cantidades, vendiendo la nuda propiedad de una vivienda con un valor medio de 242.000 euros, oscilarían entre un mínimo de 106.700 euros y un máximo de 184.400 euros para un usufructuario con un rango de edad entre 65 años y 69 años -lo que se traduce entre un 44% y un 76% del valor de la vivienda-, mientras que con 85 años las cantidades estarían entre un mínimo de 169.400 euros y un máximo de 223.200 euros.

Estas cifras demuestran que, tomando como referencia el supuesto de la vivienda del rango de valor intermedio con un único usufructuario, una persona con una edad entre 65 y 69 años podría vender la nuda propiedad a partir de un 70% del valor de su vivienda, aproximadamente. Sin embargo, con una edad cercana a los 95 años el importe a percibir estaría en torno al 95% del valor de tasación, o superior, según las cifras del estudio de Tecnitasa.

Si se tienen en cuenta los supuestos de las viviendas con las valoraciones más elevadas, por una casa de 585.000 euros en Madrid el vendedor puede conseguir entre 462.400 euros y 561.500 euros en el caso de tener 95 años. Con la misma edad, un pro-

Se puede recibir entre el 35% y el 95% del importe de tasación de la casa dependiendo de la edad

pietario de una vivienda en la provincia de Barcelona que decida vender la nuda propiedad de su vivienda, valorada por encima de los 500.000 euros, podría llegar a obtener un importe máximo de 485.500 euros, lo que se traduce en un 95,85% del total del valor del inmueble.

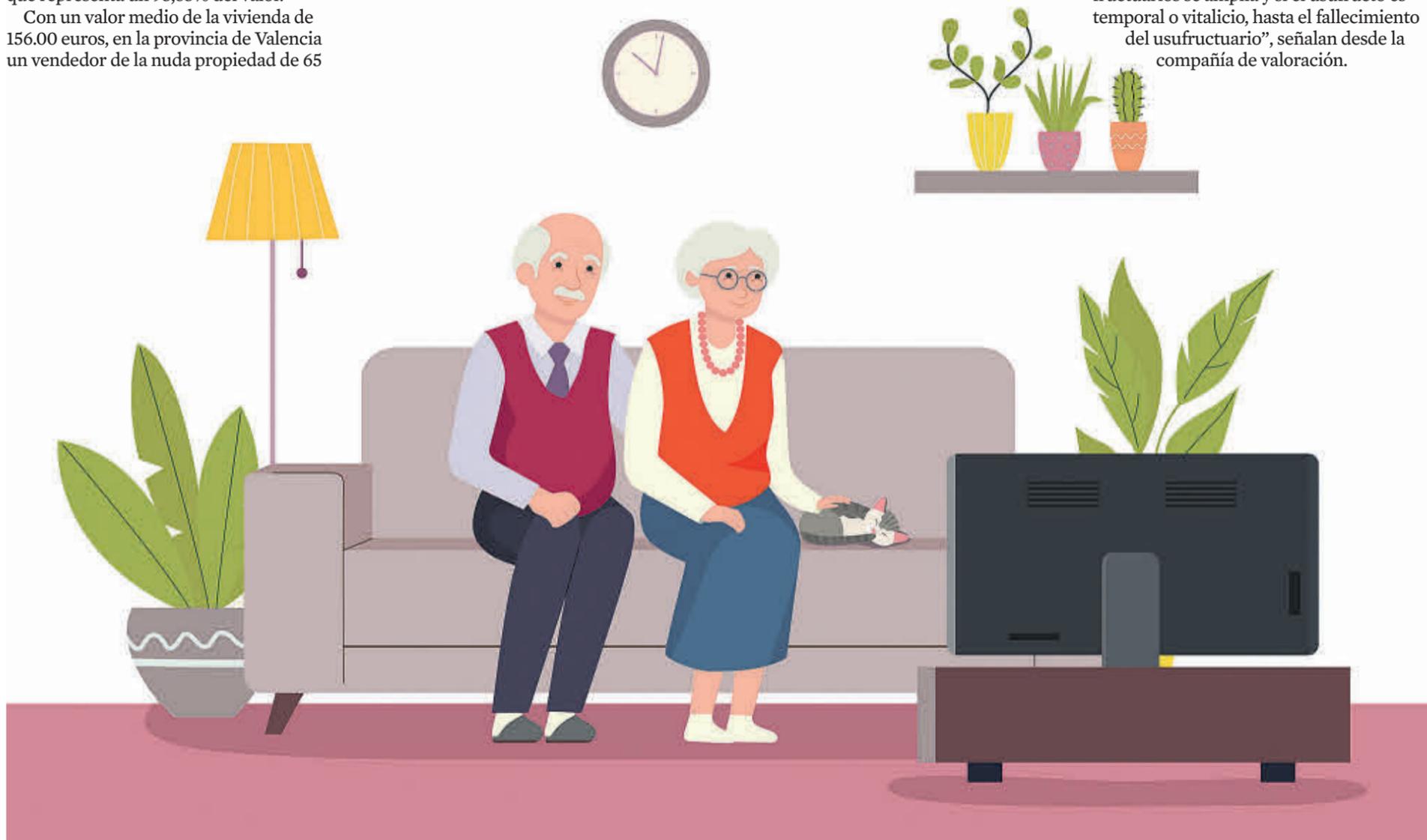
Otros mercados

En provincias donde aparecen las viviendas tasadas de menos valor, como es el caso de Ciudad Real, una persona de 65 años con una vivienda de 88.000 euros -teniendo en cuenta el ejemplo de una casa de valoración intermedia- percibiría hasta 56.800 euros, mientras que si tuviera 95 años la cantidad ascendería a 82.000 euros, como máximo -un 93% del valor total de la vivienda-.

Las cifras del estudio de la tasadora reflejan que un usufructuario de hasta 69 años en la provincia de Teruel podría recibir hasta 59.300 euros en el caso de vender la nuda propiedad de una vivienda con un valor de 92.000 euros. Por su parte, la cantidad llegaría hasta los 77.800 euros para aquellos entre 85 años y 89 años y alcanzaría hasta 82.000 euros en el caso de tener 95 años.

En Zamora, por ejemplo, el importe que percibiría una persona de 65 años por la venta de la nuda propiedad de una vivienda de 94.000 euros es de 60.600 euros (64,47%) y de hasta 87.600 euros si cuenta con 95 años (93,19%).

“Las diferencias en el importe final a percibir son más amplias dependiendo de la edad del contratante. Obviamente, a mayor edad, mayor importe se percibe, pero con la variable de, supuestamente, menor tiempo de disfrute del bien. Igualmente el importe disminuye si el número de usufructuarios se amplía y si el usufructo es temporal o vitalicio, hasta el fallecimiento del usufructuario”, señalan desde la compañía de valoración.

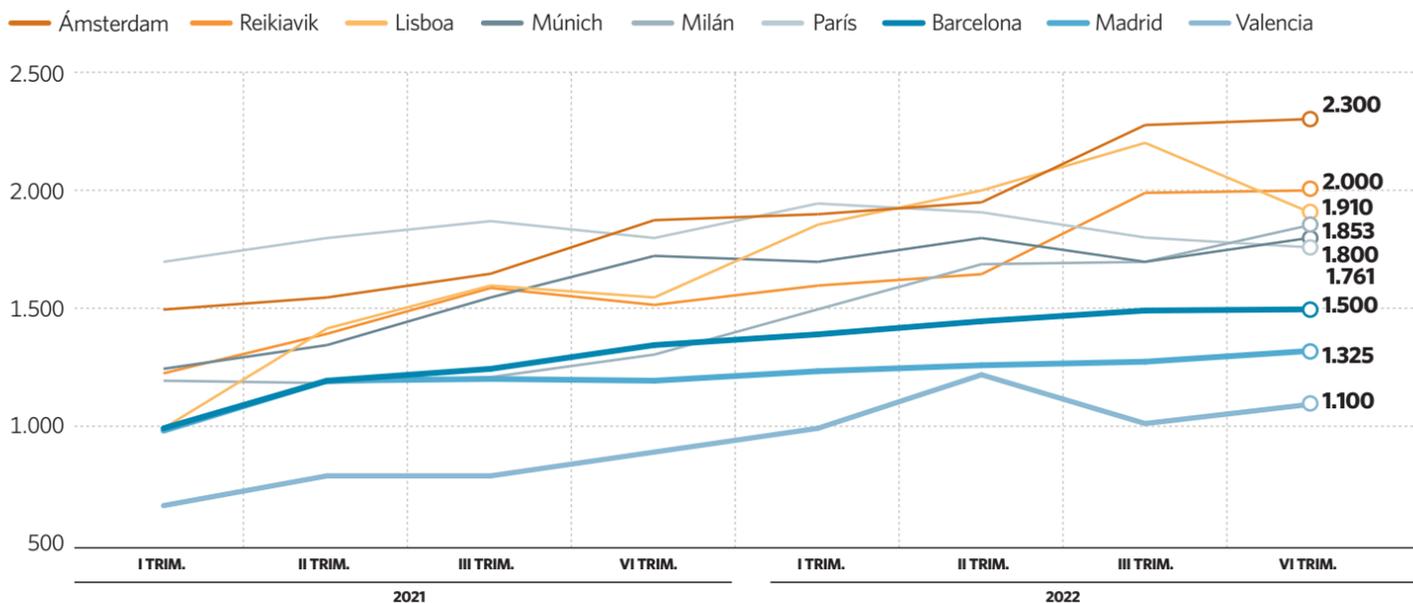


Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Ámsterdam, la ciudad más cara

Precio del alquiler de apartamentos (euros/mes)



Fuente: HousingAnywhere.

elEconomista

LAS 5 CIUDADES EUROPEAS MÁS CARAS PARA ALQUILAR

Ámsterdam, con un precio medio de 2.300 euros/mes, es la ciudad europea más cara para alquilar un apartamento de un dormitorio. Le siguen Reikiavik, Lisboa, Múnich y Milán

Mónica G. Moreno
MADRID.

Casi 1.400 euros al mes. Esa es la diferencia de precio para los inquilinos que alquilan un apartamento de un dormitorio en Ámsterdam, la ciudad más cara de Europa, y Budapest, la más barata. Así lo reflejan las cifras del *Índice Internacional de Alquileres* de HousingAnywhere correspondientes al cuarto trimestre de 2022.

“Sigue existiendo un desajuste y un desequilibrio entre la oferta y la demanda de vivienda. Las casas disponibles se alquilan mucho más rápido porque hay más inquilinos potenciales interesados en una nueva casa. La escasez de vivienda no es solo un problema de una ciudad o país en particular, sino un problema paneuropeo y posiblemente mundial”, explica Carlos Amigo, Country Lead Spain en HousingAnywhere. Junto con la falta de oferta, la inflación y el aumento en el coste de vida también desempeñan un papel importante en el comportamiento de los precios de los alquileres.

Como resultado de un aumento constante de los arrendamientos durante años -en el último ejercicio el precio subió casi un 23%-, Ámsterdam despunta como la ciudad más cara del Viejo Continente en el alquiler de un apartamento de un dormitorio, con un precio de 2.300 euros/mes. En los 2.000 euros están, de media, los alquileres en Reikiavik, mientras que por debajo de esa barrera se encuentran Lisboa (1.910 euros), Milán (1.853 euros) y Múnich (1.800 euros).

De hecho, la ciudad alemana es donde más se han encarecido los alquileres en el último año, con un alza del 37,4%. Por su parte, los ascensos también han sido de doble dígito en Reikiavik y Lisboa, donde los

inquilinos pagan un arrendamiento superior al 31,7% y al 23,23%, respectivamente, al de hace un año.

Desde la plataforma de alquiler explican que, en estas ciudades, los precios de los alquileres se ven impulsados por una demanda al alza debido a la afluencia de estudiantes y jóvenes profesionales que se trasladan a ellas. Además, en lugares como Lisboa o

París cae a la sexta posición con un precio mensual para alquilar un apartamento de 1.750 euros



El precio en Ámsterdam se sitúa en 2.300 euros/mes. ISTOCK

Milán, el aumento del turismo también afecta en este sentido, “ya que los propietarios vuelven a destinar sus propiedades al alquiler a corto plazo, lo que presiona aún más el sector del alquiler a medio y largo plazo”, indica Amigo.

París se queda fuera de las cinco ciudades más caras de Europa para alquilar una vivienda, algo que no ocurría tres meses antes. De hecho, de forma indiscutible, París se coronó durante muchos trimestres como la ciudad menos asequible para los inquilinos en el Viejo Continente. Actualmente, para alquilar un apartamento de un dormitorio en la capital francesa hay que desembolsar, de media, 1.761 euros al mes. En los últimos doce meses los arrendamientos se han abaratado un 2,17% en París.

“Este giro puede atribuirse a una serie de factores y a las buenas medidas aplicadas por la Administración. En primer lugar, nos gustaría destacar la iniciativa del Gobierno francés al implementar una ley en 2019 que limitaba los precios del alquiler en la ciudad. Esto ha ayudado a frenar los altos precios que se estaban cobrando por los pisos. Pero esta medida ha funcionado porque ha ido acompañada de un aumento de la oferta de viviendas, lo que ha contribuido a crear un mercado más equilibrado y ha presionado los precios a la baja”, apunta el Country Lead Spain en HousingAnywhere.

En este sentido, Amigo añade que “podemos llegar a la conclusión de que la limitación de los precios, como hemos visto en alquiler en París, es eficaz para ayudar a bajar los precios si va acompañada de medidas largoplacistas, como el aumento de la oferta de viviendas, que ayuda a crear un mercado más sostenible”.

Las españolas

¿Cuál ha sido el comportamiento de las ciudades españolas? “La situación de España en relación con el alquiler se encuentra en la media europea, siendo un claro ejemplo de que la subida continuada de los precios empieza a frenar, pero las ciudades todavía registran precios mucho mayores al mismo trimestre de 2021”, señala Amigo.

Las tres capitales incluidas en los datos de la plataforma de alquiler se quedan fuera del top ten de las más caras de Europa. En Barcelona -que ocupa la undécima posición-, arrendar una vivienda de un dormitorio tiene un coste mensual de 1.500 euros, de media. En Madrid el alquiler alcanza una media de 1.325 euros al mes, mientras que en Valencia -la ciudad española más barata que aparece en esta clasificación- para arrendar un apartamento de un dormitorio hay que desembolsar 1.100 euros al mes.

Sin embargo, en la ciudad del Turia es donde más ha crecido el precio en el último año, concretamente un 22,2% frente al último trimestre de 2021. “Esta ciudad crece cada día en popularidad y en atracción de talento joven por su fuerte apuesta por las aceleradoras de startups y su calidad de vida, que la han convertido en una de las ciudades españolas preferidas en el mundo para trabajar en remoto”, concluye el experto. Por su parte, Barcelona ha registrado una subida del 11,1%, mientras que en Madrid el ascenso ha quedado en el 10,4%.

Las ciudades europeas más asequibles para alquilar un apartamento de un dormitorio, según HousingAnywhere, son Oporto (1.000 euros), Turín (975 euros) y Budapest (901 euros).

Habitat Inmobiliaria estrena tienda ‘online’ con todas sus promociones



Permite la reserva de cualquiera de sus inmuebles a través de su web mediante tarjeta de crédito, con las más altas garantías de seguridad, así como llevar a cabo todo el proceso de compra de forma totalmente virtual

Habitat Inmobiliaria inaugura una intuitiva e innovadora tienda *online* que permite la reserva de cualquiera de sus inmuebles a través de su web mediante tarjeta de débito o crédito, con las más altas garantías de seguridad, así como llevar a cabo todo el proceso de compra de forma completamente virtual. Ya totalmente activa y en funcionamiento ininterrumpido, los usuarios que accedan a ella podrán conocer en detalle las más de 40 promociones y casi 4.000 viviendas que este momento ofrece la promotora en España.

José Carlos Saz, CEO actual de la compañía, explica: “Esta apuesta nos permite continuar ofreciendo a nuestros clientes respuestas en todo el proceso de compra, siempre con la transparencia como bandera, uno de los valores y pilares de Habitat Inmobiliaria”, y recalca que la misión de la compañía es satisfacer una necesidad tan importante como la vivienda, generando valor de forma sostenible y ofreciendo un producto de calidad adaptado a las demandas actuales de los clientes, siendo este un paso más en esa misión facilitando el acceso y los procesos de compra de todas las viviendas.

Por su lado, Carmen Román, directora comercial de Habitat Inmobiliaria, incide especialmente en la gran oferta de la venta *online*: “El lanzamiento de nuestro *e-commerce*, que cuenta con la totalidad de nuestras promociones, representa una importante mejora en la experiencia de compra de nuestros clientes, poniendo a su disposición una herramienta que les permite adquirir su vivienda de forma rápida y segura a través de su tarjeta de crédito”, y añade que el objetivo es dar respuesta a las exigencias de simplicidad, comodidad, rapidez y seguridad que reclaman los clientes en el momento de formalizar la transacción.

El lanzamiento del nuevo *e-commerce* de Habitat Inmobiliaria se enmarca en el proceso de digitalización que está impulsando la compañía y que se aplica tanto a sus procesos internos como a aquellos relacionados con la propia actividad del sector. Y es que la compañía continúa apostando así por la innovación y la digitalización como ejes transversales, fundamentales para el crecimiento y la competitividad, con nuevas apuestas como estas:

La promotora residencial de referencia en el sector ha impulsado la creación de su Área Cliente, diseñada para que los compradores puedan acceder a información contractual y detalles de su futura vivienda, así como hacer un seguimiento del estado de



40 promociones y casi 4.000 viviendas ofrece el ‘e-commerce’ de la promotora en España

la obra, entre otras muchas cuestiones; todas ellas pensadas para acercar y facilitar el proceso de adquisición de una vivienda. También se ha implementado la firma digital, que permite a los clientes realizar diversos trámites sin necesidad de desplazarse. Y en relación a la digitalización del negocio, Habitat Inmobiliaria utiliza innovadoras tecnologías como *business intelligence* y *big data* con las que pone el foco en los datos y su análisis para crear, entre otras cuestiones, modelos estadísticos y de toma de decisiones.

Asimismo, Habitat Inmobiliaria ha implementado también soluciones digitales para sus departamentos de Compliance y Auditoría Interna e incluso, el área de Posventa, a través de un módulo digital que permite realizar un seguimiento exhaustivo. Además, se han desarrollado y aplicado soluciones en materia de ciberseguridad que garantizan todos los procesos digitales, entre otras muchas cuestiones.



Habitat Torremare en Málaga. EE



Habitat La Encina, en Tres Cantos (Madrid). EE

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

“Esta no va a ser una crisis inmobiliaria y hay mucha liquidez a la espera”

SANTIAGO DE VICENTE

SOCIO RESPONSABLE DE REAL ESTATE EN ALLEN & OVERY

Alba Brualla MADRID.

El inmobiliario español sigue siendo un mercado altamente atractivo para los inversores, pero la actual situación de incertidumbre generalizada mantiene en calma el mercado transaccional. Este es el panorama que se espera, al menos, para el primer semestre del año, según lo explica Santiago de Vicente, socio responsable de Real Estate en Allen & Overy, en una entrevista para *elEconomista.es*, en la que apunta que en este contexto es muy complicado alcanzar un punto de encuentro entre vendedores y compradores, si bien, siguen surgiendo oportunidades y cerrándose operaciones. Hay calma, pero no hay huida de capital como sucedió en la anterior crisis.

¿Cómo fue 2022 para Allen & Overy y cómo se plantea este ejercicio?

Fue un buen año, con un final más calmado de lo normal, pero con el cierre de operaciones y lo cierto es que nosotros hemos empezado el año con bastante actividad, especialmente con financiaciones y con promociones inmobiliarias.

2022 fue sido sin duda un año peculiar en el que todos los segmentos económicos se han enfrentado a una situación desconocida hasta el momento, ¿cómo ha evolucionado el sector en este contexto tan singular y qué segmentos se han mostrado más resilientes?

El pasado año se consolidó un cambio de tendencia que venía dándose algunos años atrás y dos grandes segmentos como son el de oficinas y los centros comerciales tuvieron un menor nivel de actividad mientras que otros como la logística, el *living* o los activos más alternativos crecieron. Concretamente, el sector de los centros comerciales sigue estando muy parado, pero esperamos que esta situación cambie en un futuro ya que los datos operativos de estos activos son muy buenos. Los centros están igual de llenos que antes de la pandemia y entendemos que esto en algún momento se terminará trasladando al apetito de los inversores. En el caso de las oficinas el problema no es la falta de apetito. En este caso se debe a un problema de oferta en las zonas con mayor demanda. Hay pocos activos prime en buenas ubicaciones.

¿Qué activos son ahora los más atractivos

para el inversor?

El segmento logístico se mantuvo muy potente el pasado año y también han tirado mucho de la inversión los nichos más especiales, los activos alternativos, y creemos que estas dos tendencias se mantendrán a lo largo de este año. Me refiero segmentos como el de las residencias de ancianos y de estudiantes, a los *data center*, el *coliving* y también el residencial en sus diferentes variantes. Actualmente vemos que hay muchos inversores institucionales queriendo entrar en estos segmentos más alternativos y esto no era lo normal hace unos años. El motivo de este interés se basa en que ven que tienen un amplio recorrido en nuestro país y un potencial de crecimiento muy grande, ya que se trata de activos poco de-

sarrollados y poco profesionalizados en comparación a otros mercados de Europa.

El sector hotelero fue uno de los más afectados durante la pandemia por el cierre de fronteras, pero se ha recuperado muy rápido, ¿cómo se encuentra este segmento en el terreno inmobiliario?

En este mercado ha habido muchas operaciones, sigue habiéndolas a día de hoy y así seguirá. Hay mucha actividad y creemos que esto va a continuar por el hecho de que este sector se caracteriza por estar muy segmentado. Muchos de los activos están en manos de familias que por unas cuestiones o por otras necesitan dar entrada a nuevo capital, para mejorar activos, por ejemplo, o se encuentran en un momento

de desprenderse de algunos activos. Así mismo muchas están en un proceso de cambio generacional y quieren dar salida al negocio. En este segmento ha habido mucho movimiento tanto en el segmento vacacional como en el urbano. En ambos hay mucho apetito inversor con perfiles de todo tipo y capital procedente de oriente medio y también mucho americano.

Los activos de 'coliving' siguen sin recogerse dentro de la normativa en muchas regiones, ¿cómo encajan esto los inversores?

Lo que estamos viendo es que efectivamente no hay regulación específica para este tipo de activos, que se están encajando en usos urbanísticos tanto residenciales como en uso hotelero. Por sus características,



“El logístico y los activos nicho como las residencias, el *coliving* o los *data center* tirarán de la inversión”

“La subida de tipos y la situación de incertidumbre están dificultando el cierre de las operaciones”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

mantiene pese al problema sistémico que tenemos en España y que es bastante grave. Me refiero al tema de la ocupación. Esto es algo que nos diferencia de cualquier otro país de Europa y supone una preocupación importante para los inversores. En algunas comunidades autónomas se protege más al ocupante que a la propiedad privada y eso el inversor lo tiene mucho en cuenta. Esta preocupación se está notando especialmente en las operaciones de venta de las carteras de REO (inmuebles adjudicados tras el proceso de ejecución hipotecaria). Las carteras de REO que se vendían se han reducido muchísimo y uno de los motivos es la falta de seguridad jurídica en relación con la ocupación. Todos tenemos claro que hay personas vulnerables que merecen protección, pero estas ayudas deben llegar por parte del Estado y no por parte de la propiedad privada.

La problemática de la ocupación afecta especialmente a Cataluña...

La ocupación afecta a todas las comunidades autónomas, pero es cierto que a Cataluña más. Además de este tema, en esta región tienen otras limitaciones para la inversión como es el derecho de tanteo en relación con activos adquiridos mediante ejecución hipotecaria. Esto supone que antes de vender un activo de estas características lo tienen que notificar a la Generalitat por si quieren adquirir el activo y eso se extiende en un proceso de dos o tres meses, lo que afecta a las operaciones. Si bien, se trata de algo manejable, es mucho peor la incertidumbre de saber cuándo vas a poder recuperar un piso que está ocupado para venderlo o alquilarlo, por eso las operaciones de REO se han parado bastante.

La actividad transaccional ya se ralentizó en la segunda mitad del pasado ejercicio y la situación se plantea similar para la primera parte de este año, ¿por qué no se cierran operaciones?

Básicamente hay dos motivos de peso. Por un lado, está la subida de los tipos de interés. Ahora mismo hay un desajuste en el precio, ya que si antes te daban el dinero al 3% y ahora te lo dan al 6% esto afecta en el precio de las operaciones. Algunas estaban ya pactadas pero el inversor no ha podido seguir adelante por este encarecimiento de la financiación y el propietario por su parte no ha querido adaptar el precio. Hay una divergencia entre los precios que manejan cada una de las partes y por eso hay pocas operaciones, por que no se cruza la oferta con la demanda. El otro factor que influye mucho es la gran incertidumbre que hay sobre si lo que vamos a vivir es una gran crisis como advierten algunos gurús económicos o se va a quedar en una crisis corta y poco extendida en el tiempo. Ante estas dudas los grandes fondos prefieren parar su actividad y esperar. Igualmente, los vendedores que pueden esperar lo hacen. Nadie quiere comprar caro o vender barato y la oferta y la demanda no se encuentran.

¿Cuál es su previsión sobre lo que va a pasar?

Es difícil acertar, ya que son muchos factores los que influyen, pero nosotros esperamos que haya un primer semestre tranqui-



lo con menos operaciones y una segunda parte del año con mayor actividad. Lo que está claro es que esta no es una crisis inmobiliaria y sigue habiendo un enorme apetito por el sector y mucha liquidez, pero están a la espera. En cuanto se normalice la situación esa liquidez fluirá. De hecho, se siguen cerrando operaciones, pero se hacen fuera de procesos competitivos. Las operaciones se mueven *off market*.

¿Esperan que se produzca una caída fuerte en la valoración de los activos como ya ha sucedido en otros países como EEUU para que se logre ese entendimiento entre la oferta y la demanda?

Realmente no creo que sean caídas materiales. Las rentas por lo general siguen estables o están registrando incluso subidas en algunos segmentos. Por otro lado, las operaciones que se están cerrando ahora no están indicando un cambio de valoración sustancial, precisamente por eso se cierran menos. Por el momento no vemos un impacto sustancial en las valoraciones en España. No hemos llegado a la situación de la anterior crisis y creo que no se llegará. Como decía no estamos viendo una crisis inmobiliaria con una *burbuja* masiva de los precios. No estamos en esa situación y no creo que se den unos ajustes de precios muy notorios.

¿Se darán oportunidades de inversión?

Una parte de la economía está dopada por las ayudas del Gobierno y se espera que tarde o temprano cuando esto acabe algunas empresas se vean forzadas a la venta de activos. Por lo que si pueden darse algunas oportunidades en el caso de propietarios que tengan problemas de deuda. Tampoco esperamos que sea algo masivo. En el sector inmobiliario en concreto la mayor parte de los actores están bien situados y cuentan con balances sólidos. Las promotoras son compañías mucho más

profesionalizadas que en el anterior ciclo, cuentan con suelo comprado con fondos propios y bajo endeudamiento y con el respaldo de grandes fondos, por lo que cuentan con un importante músculo financiero. Igualmente, las grandes socimis tienen una base financiera muy importante y por su parte, los fondos tienen una enorme liquidez. Dicho esto, creo que puede haber alguna oportunidad en promoción inmobiliaria en parcelas fuera del ámbito prime y que se puedan dedicar a activos alternativos que ofrecen rentabilidades importantes. También habrá algunos sectores como el hotelero con oportunidades concretas por lo que comentaba antes de que es un sector en manos de muchas familias que pueden tener interés en vender algunos activos. En el segmento retail pueden darse también operaciones, si bien habrá que ver si los propietarios están dispuestos a aplicar descuentos o pueden esperar a vender cuando la situación se haya estabilizado.

¿Espera que se dé un proceso de consolidación en el sector inmobiliario?

En el sector del *servicing* ya se está dando ese proceso de consolidación y podrían surgir más operaciones. Tiene sentido, no solo por la concentración de sus clientes principales como es la banca, también por dar forma a compañías que estén especializadas en distintos segmentos y eso se puede conseguir con la unión de varias compañías. Pueden darse importantes sinergias en este sentido. En el caso de las promotoras lo veo más complicado. Ahora mismo hay cinco grandes compañías en este mercado. Todas tienen grandes carteras de suelo por promover y la verdad es que no veo una necesidad grandísima de consolidación. Sucede lo mismo con las socimis. En los últimos años han tenido un ritmo inversor mucho más bajo y no veo grandes consolidaciones.

estos proyectos cuentan con una gran flexibilidad y encajan en el uso residencial, pero también hay muchos ayuntamientos que aprueban *coliving* en usos hoteleros ya que se trata de complejos residenciales que ofrecen una serie de servicios al usuario como puede ser la limpieza, lavandería, seguridad o Internet, por ejemplo.

¿Espera que la demanda de los inversores por los activos residenciales en sus diferentes variantes siga al alza a lo largo de este ejercicio?

Creemos que sí. Hay mucha demanda de producto residencial y esto se debe a que hay una escasez importante de producto de estos activos. Además, este apetito se

NACHO MARTÍN

“Tras un primer semestre de calma, esperamos que en la segunda parte del año se reactive la actividad”

“No esperamos un gran reajuste de la valoración de los activos. Por el momento no se ha producido”

El pueblo más asequible está en Castilla-La Mancha

CCAA	PROVINCIA	MUNICIPIO	PRECIO MEDIO VENTA (EUROS/M2)
	Toledo	Alcaudete de la Jara	284
	Córdoba	Belmez	352
	Castellón	Villafranca del Cid	353
	León	Bembibre	442
	Murcia	Bullas	443
	Lleida	Linyola	470
	Zaragoza	Gallur	499
	Badajoz	Castuera	523
	Ourense	Vilamarín	540
	Asturias	San Martín del Rey Aurelio	556
	La Rioja	Agoncillo	654
	Cantabria	Campoo de Enmedio	656
	Madrid	Tielmes	746
	Navarra	Castejón	782
	Santa Cruz de Tenerife	Tanque	931
	Álava	Oión	997
	Balears	Maria de la Salud	1.199

Fuente: idealista.

elEconomista

LOS PUEBLOS MÁS BARATOS PARA COMPRAR UNA CASA

El precio medio de la vivienda usada a nivel nacional se sitúa en 1.921 euros/m2. Alcaudete de la Jara, en la provincia de Toledo, es el pueblo más barato del país para compra una casa

Mónica G. Moreno
MADRID.

El precio está entre las características de mayor peso a la hora de comprar una vivienda. El año pasado cerró con una subida del 5% a nivel nacional, hasta alcanzar el precio de la vivienda usada los 1.921 euros/m2 a cierre de diciembre, según idealista. Sin embargo, lejos de la media nacional, hay lugares que todavía pueden resultar asequibles para futuros propietarios. ¿Cuáles son los pueblos más baratos de cada comunidad autónoma para adquirir una vivienda?

En siete de las 17 regiones se encuentran municipios donde el precio medio de las casas usadas está por debajo de los 500 euros/m2. En Castilla-La Mancha, concretamente en la provincia de Toledo, se ubica Alcaudete de la Jara. Este municipio -a menos de 100 kilómetros de la capital de la

provincia- no solo es el pueblo más barato de la comunidad autónoma para comprar una vivienda, también lo es de todo el país. Y es que los propietarios de casas en el municipio piden una media de 284 euros/m2, según el análisis de idealista. Dicho precio está un 68% por debajo de la media de la comunidad autónoma, que a cierre de diciembre del año pasado se situaba en 890 euros/m2.

En Andalucía, las viviendas más asequibles de la región están en el municipio de Belmez (Córdoba), donde el precio medio de la vivienda usada se sitúa en 352 euros/m2. Un euro más -353 euros/m2- tiene que desembolsar aquel que quiera comprar una vivienda en Villafranca del Cid, en la provincia de Castellón. Se trata del municipio más barato de la Comunidad Valenciana.

El precio de la vivienda usada en el municipio más barato de Baleares supera los 1.000 euros/m2

Con precios que oscilan entre los 400 y los 500 euros/m2 están los pueblos más asequibles para el comprador de vivienda en cuatro regiones. Se tratan de Bembibre en la provincia de León (442 euros/m2), Bullas en Murcia (443 euros/m2), Linyola en la provincia de Lleida (470 euros/m2) y Gallur ubicado en Zaragoza (499 euros/m2).

Les sigue el pueblo más económico de Extremadura, Castuera (Badajoz), donde los propietarios piden de media 523 euros/m2, mientras que en Galicia, concretamente en el municipio orensano de Vilamarín, el precio medio de la vivienda usada es de 540 euros/m2. En Asturias, hay que desplazarse hasta San Martín del Rey Aurelio -que cuenta con algo más de 15.000 habitantes- para encontrar las casas más asequibles de la región, cuyo precio medio se sitúa en los 556 euros/m2. Más de 600 euros/m2 piden, de media, los propietarios de Agoncillo (654 euros/m2), en La Rioja y Campoo de Enmedio (656 euros/m2), en Cantabria, por la venta de sus viviendas de segunda mano.

En la Comunidad de Madrid -la segunda región con el precio de la vivienda usada más elevado del país, tan solo por detrás de Baleares-, el municipio con las viviendas más baratas es Tielmes, según los datos del portal inmobiliario a cierre del mes de diciembre. Situado a menos de una hora en coche de la capital, en este municipio de unos 2.800 habitantes se pueden encontrar viviendas por 746 euros/m2, de media. Este precio está un 76% por debajo de la media de la comunidad autónoma, situada en 3.122 euros/m2, es decir, hay más de 2.300 euros/m2 de diferencia.

Le sigue Castejón, ubicado en Navarra, con un precio medio de la vivienda de segunda mano de 782 euros/m2. Por encima se encuentran los municipios de Tanque en Santa Cruz de Tenerife (931 euros/m2) y Oión en Álava (997 euros/m2), que, a pesar de alzarse como las poblaciones más baratas de sus respectivas regiones, el precio de sus viviendas supera de media los 900 euros/m2.

Por encima de 1.000 euros

En Baleares nunca antes había sido tan caro comprar un inmueble. A cierre del año pasado, el precio de las casas de segunda mano tocó máximos en la región, al alcanzar los 3.706 euros/m2. Dentro del archipiélago balear, el municipio más económico para adquirir una casa es María de la Salud, con un precio medio de 1.199 euros/m2, lo que deja más de 2.500 euros de diferencia respecto a la media de la comunidad autónoma.

Pese a ser el más asequible de Baleares, este municipio, situado en el centro de la isla de Mallorca, cuenta con el precio más elevado según la clasificación de idealista de los pueblos más baratos de cada comunidad autónoma para comprar casa. De hecho, la diferencia de precio con Alcaudete de la Jara, el más barato del país, es de 915 euros/m2.





DREAMSTIME

Cómo vencer a la inflación con inversión inmobiliaria



El 'crowdfunding' inmobiliario permite invertir en promociones de toda España desde 500 euros y acceder, así, a rentabilidades mucho mayores que la de la vivienda

EcoBrands MADRID

Llevamos más de un año con tasas de inflación por encima del 5% en España. Las consecuencias son palpables cada vez que hacemos la compra. Pero el efecto quizá más dañino es el que se da a nuestros ahorros, ya que cuesta algo más verlo. Para no perder valor, el dinero que tenemos en el banco debería generar una rentabilidad similar al alza del IPC. Como sabemos, la realidad es bien distinta.

Pongamos que la inflación es, de media, un 3% durante tres años. Así, algo que costaba 1.000 euros en 2021 valdrá casi 1.093 euros en 2024. En cambio, si metemos 1.000 euros en una cuenta corriente a un interés anual del 0,4%, en el mismo periodo nuestros ahorros habrán crecido solamente hasta los 1.012 euros. Al final, habremos perdido unos 80 euros de poder adquisitivo.

Según los datos del Banco de España, nuestro bolsillo ya se ha resentido. Solo entre julio y septiembre de 2022 la riqueza financiera de los hogares –la diferencia entre los ahorros y las deudas que tienen– disminuyó un 2%. De ahí que busquemos alternativas para proteger nuestros ahorros. Sobre todo si tenemos en cuenta que la inflación real en España rozó el 6% en diciembre. Y que podría mantenerse cercana al 4% hasta 2024.

Invertir para ahorrar

La inversión aparece como la única alternativa. Tradicionalmente, en épocas de inflación

alta activos como el oro, las materias primas, los fondos mixtos y el sector inmobiliario son considerados seguros. Sin embargo, 2022 ha sido un año terrible para casi todos. Y aunque es poco probable que, por ejemplo, el índice S&P 500 vuelva a cerrar el año en negativo, el optimismo no está garantizado.

¿Qué hacer? Pese a las turbulencias en buena parte de Europa, la realidad es que el sector inmobiliario en España está sano. Con el euríbor por encima del 3%, es lógico que las compraventas se moderen. Pero la demanda sigue siendo superior a la oferta y es improbable que haya grandes variaciones en los precios. Por tanto, quienes buscan opciones que combinen un riesgo bajo y una rentabilidad atractiva no tienen todo perdido.

La vía tradicional a la inversión en vivienda sigue siendo complicada: requiere mucho capital inicial y lidiar con trámites y gestiones costosos. Y si bien la rentabilidad bruta de alquilar un piso ronda el 7%, tras gastos e impuestos puede reducirse un par de puntos. Si optamos por el *crowdfunding* inmobiliario, de la mano de plataformas como Urbanitae, podemos invertir en inmuebles desde solo 500 euros y obtener rentabilidades superiores.

La clave está en el número. El *crowdfunding* es una modalidad de inversión colectiva: son cientos e incluso miles los inversores, de manera que entre todos reúnen el capital necesario para el proyecto. Típicamente, cada

uno invierte un mínimo de 500 euros –hacia arriba no hay límite– para financiar una promoción de viviendas. O el desarrollo de una vivienda exclusiva en La Moraleja...

3.000 inversores satisfechos

Se trata de invertir en ladrillo, como toda la vida, pero desde el móvil y sin preocupaciones. Cada proyecto es independiente del resto, es decir, no afecta en nada a los demás. Y cada inversión está respaldada por un bien tangible, que tiene valor en sí mismo: aunque el riesgo nunca es cero, está muy alejado de las volatilidades de activos más complicados, como las criptomonedas.

La experiencia es un grado. Desde que obtuvo la licencia de la CNMV en 2019, Urbanitae ha financiado ya más de 70 proyectos por un total superior a los 100 millones de euros. Es decir, ha gestionado más de 35.000 inversiones.

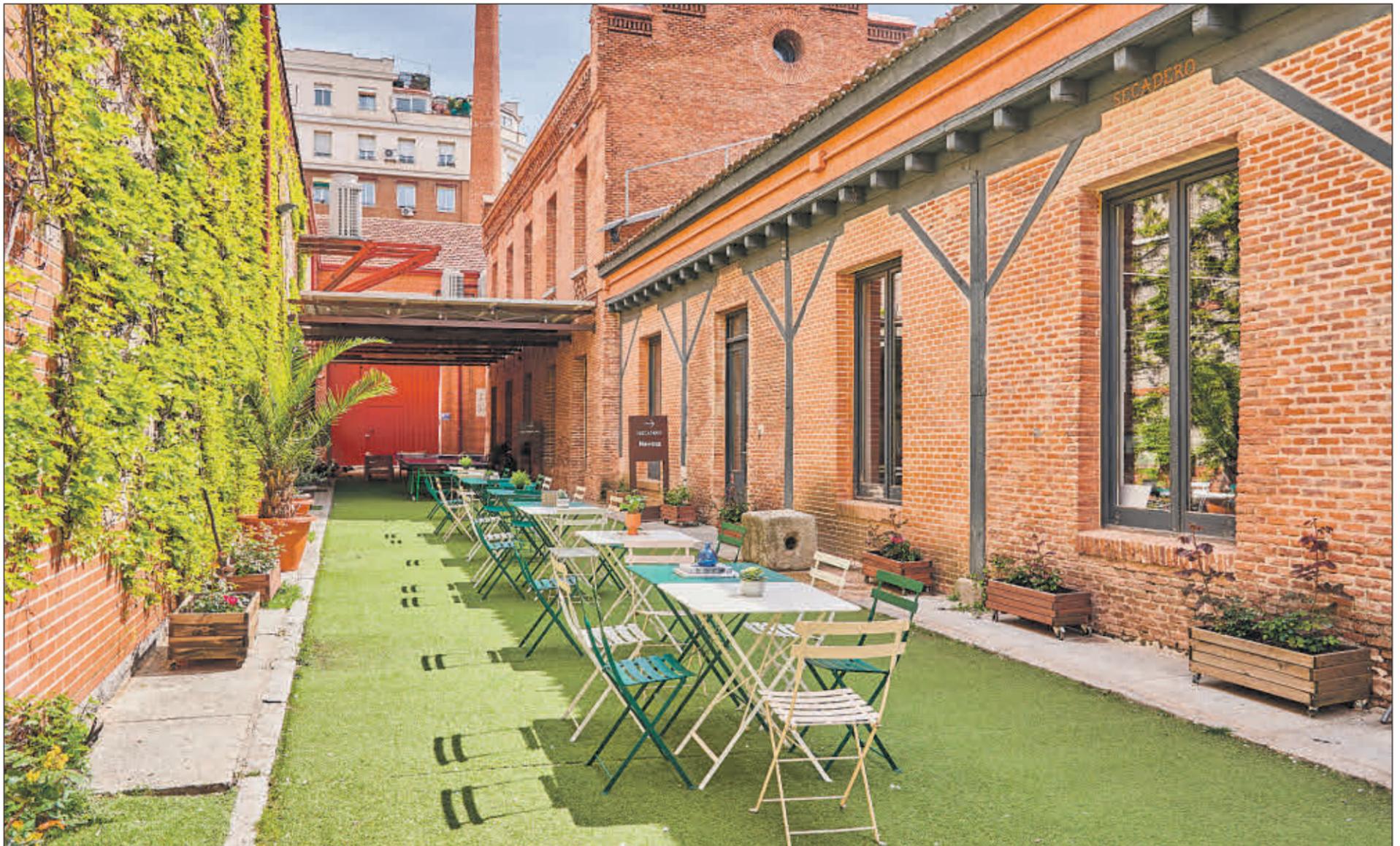
El nivel de exigencia tanto para promotores como para los propios proyectos es alto. Por eso, aunque en muchos proyectos han surgido dificultades –la inflación es una de ellas–, los resultados han sido buenos.

Hasta la fecha, Urbanitae ha devuelto el capital y los intereses en 18 proyectos. Todo ello suma algo más de 12,5 millones de euros, que han ido a parar a casi 3.000 inversores. La rentabilidad media anual de los proyectos ya devueltos alcanza el 18%.

Son cifras que demuestran que, en 2023, sigue habiendo oportunidades rentables y de bajo riesgo... si se elige bien.



La rentabilidad anual media de los proyectos devueltos en Urbanitae es del 18%



Patio de LOOM Tapices, en Madrid. EE

CUANDO IR A LA OFICINA NO CUESTA NINGÚN TRABAJO

Los espacios de trabajo flexibles se han convertido en espacios agradables para los empleados que no solo cuidan el diseño del entorno, también procuran bienestar y experiencias para los usuarios

Alba Brualla MADRID

Las oficinas de Google se convirtieron en la envidia de cualquier empleado al tratarse de espacios agradables que invitan cada mañana a ir contento al trabajo. Pero lo cierto es que ahora tú también puede trabajar en unas oficinas como las de Google. Se trata de los espacios de coworking diseñados y pensados para que “a la gente no le cueste ir a la oficina”, explica Fernando Ramírez, director general de LOOM, la marca de espacios flexibles de Merlin.

El diseño de estas oficinas dista mucho del de una tradicional donde únicamente se reúnen un conjunto de mesas en filas con ordenadores. En los coworking priman los espacios abiertos, modernos, con decorados llamativos, zonas flexibles de reuniones, espacios de encuentro, cabinas para

El 70% de los centros de LOOM cuentan con terrazas o zonas al aire libre para los empleados

llamadas privadas, espacios para encontrarse o para aislarse. También hay mesas de trabajo clásicas ya que cada vez son más las grandes empresas que alquilan estos centros para equipos concretos y en muchos casos necesitan cierta privacidad, pero, aun así, disfrutan de un entorno mucho más cómodo y distendido que en la clásica oficinas. Sin embargo, la ventaja de estas oficinas modernas no está solo en su arquitectura, diseño o distribución de espacios. Su principal ventaja “está en las experiencias que vive el usuario”, apunta Ramírez.

“Cuando entras en una oficina LOOM tienes a una persona que te da los buenos días por tu nombre. Cuidamos al máximo el detalle y nos preocupamos por atender las necesidades de cada uno de los usuarios”, apunta el directivo. Así, una persona que trabaje en una oficina LOOM encon-

trará un detalle en su mesa el día de su cumpleaños.

“Las grandes corporaciones que trabajan con nosotros nos piden ayuda para que sus empleados quieran venir a la oficina. Ellos ofrecen teletrabajo pero les interesa que los usuarios se relacionen y nosotros lo conseguimos a través de ofrecer un ambiente amable y cargado de experiencias y actividades”, destaca Ramírez.

En las oficinas de LOOM siempre habrá disponible un buen café, fruta ecológica, té y agua de frutas de forma gratuita. Además, la firma organiza actividades deportivas, de networking y programación cultural para sus usuarios.

“Ofrecemos también acuerdos con proveedores de primer nivel con ventajas para nuestros usuarios que son bautizados como Loomers en multitud de servicios pro-

Patrimonio Inmobiliario

OFICINAS



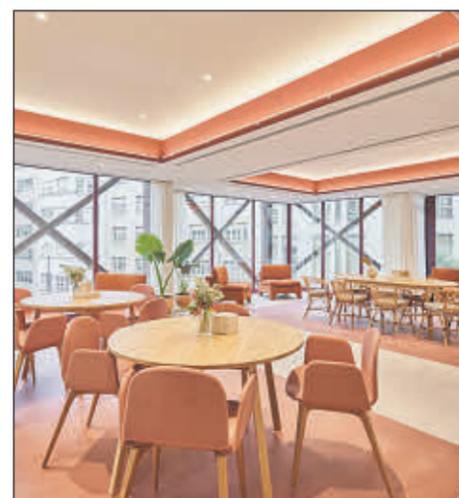
El 70% de los centros LOOM tienen terraza. EE



Sala de reuniones. JAVIER BRAVO



Actividad deportiva en un centro de LOOM. AITOR LAMADID



LOOM Plaza de Cataluña. JAVIER BRAVO



Espacio de cafetería. EE

fesionales como asesoría jurídica, de protección de datos, de seguridad de la información”, explica el directivo.

La experiencia es la clave para que los empleados quieran ir a su oficina y para eso cada semana hay sorpresas y actividades que atraen a los usuarios como eventos gastronómicos o la semana del yoga.

¿Quién puede usar las oficinas?

Actualmente un 77% de la facturación de LOOM procede de los puestos por mesas. Pero lo cierto es que cualquiera puede disfrutar de estos espacios, que en el 70% de los casos cuentan además con terrazas.

“A raíz de la pandemia lanzamos un servicio novedoso que bautizamos como la capa Ultraflex. Nos decidimos a creamos la infraestructura tecnológica necesaria para que cualquier persona a través de una aplicación móvil pueda contratar un puesto en los centros LOOM por horas”, explica Ramírez. “En todos los centros tenemos una serie de mesas que se consumen por horas. Cualquier profesional puede comprar un paquete de horas, que se vende generalmente a 2,5 euros por hora y disfrutar del centro LOOM que quiera en base a sus necesidades de cada día”, detalla el directivo.

Este servicio novedoso está creciendo de forma notable y Ultraflex ya supone un 4% de la facturación. Otro 10% de los ingresos llegan por el alquiler de los espacios LOOM para eventos y el 9% restante se consigue con el alquiler de salas y otros servicios adicionales que pueden contratar

Estos espacios de trabajo se pueden contratar por horas a un precio de unos 2,5 euros

La compañía abrirá 5 centros de coworking LOOM en 2023 con el foco puesto en Azca

los usuarios como las taquillas, la impresora o contratar una red de internet privada, entre otras muchas cosas.

Diferencias

A nivel inmobiliario la diferencia entre la oficina tradicional y los espacios de trabajo flexibles es triple. Por un lado, “el espacio se da equipado y servido, como si de trata-da de un hotel. Así, si alquilas puestos de trabajo en LOOM tienes personal a tus servicios y eso no existe en la oficina tradicional, ya que ese coste lo pagas aparte”, apunta Ramírez. Por otro lado, en LOOM está todo incluido. El mobiliario, la limpieza, la luz, el mantenimiento, internet. En la oficina tradicional todo eso es un coste añadido al precio de alquiler por m2. Y por último “en los espacios de coworking se firma un contrato de prestación de servicios frente a la oficina tradicional que firmas un contrato de arrendamiento. Nuestro contrato te da libertad para irte de un mes a otro”, concreta el director general de LOOM.

En 2022 la compañía amplió un su espacio un 52%, con la apertura de tres nuevos centros y tres ampliaciones de espacios existentes, situándose la cartera en 13 centros, de los cuales nueve están en Madrid y cuatro en Barcelona, con un espacio total de 28.000 m2. Este año la firma tiene el objetivo de seguir creciendo. Así, proyectan tres aperturas en Madrid y dos en Barcelona, que sumarán en total 12.000 m2, “para acabar el año en unos 40.000 m2.

¿DAR LA ESPALDA AL INQUILINO EN PLENA ESCALADA DE PRECIOS?



Jesús Pérez Amair

Director en Finaer

El mercado del alquiler en España está sufriendo fluctuaciones sin igual debido a la difícil situación de la economía por la superinflación ocasionada principalmente por la guerra en Ucrania. Estas variaciones en el precio son lo contrario a lo recomendable en cualquier mercado, que necesita de estabilidad para generar seguridad en los agentes que intervienen en él, especialmente en los inversores. Pero también es un problema para las piezas más frágiles del tablero, porque la falta de estabilidad es un mar bravo muy difícil de navegar y sin los resortes de seguridad necesarios.

A nivel inmobiliario en España encontramos un déficit acumulado de más de 1,8 millones de viviendas para poder cubrir la demanda, de compra y de alquiler y, por otra parte, se estima que hay más de 100.000 viviendas ocupadas ilegalmente. Esto supone una debilitación de la oferta, lo que supone un incremento adicional en los precios y que, unido a un aumento del euríbor de 2,3 puntos en los últimos dos meses, dibujan un panorama poco alentador en nuestro país.

No es solo por necesidad

En los últimos 12 años España ha vivido un incremento muy importante en la demanda de alquiler, la crisis de 2008 dejó mella en la sociedad en general; desde entonces, el número de españoles que viven en alquiler ha pasado del 14% al 25% y esto no se explica sólo por pura necesidad, teniendo en cuenta las dificultades para cumplir con los requisitos para acceder a una hipoteca y a lograr disponer del dinero de la inicial, cantidad que según cada banco puede llegar a representar un 32% del precio de venta, si le sumamos impuestos y gastos de notaría y registro. En la última década, la demanda de alquiler no para de subir y hemos vivido momentos de estabilidad y crecimiento económico y esta tendencia no se ha revertido.

El alquiler cada vez más se entiende como una opción, una alternativa muy flexible para las familias en un mundo que tiene que adaptarse al cambio constante. Los jóvenes tienen un acceso complicado al mercado de compraventa de vivienda, es cierto, pero cada día son más los que pese a tener una mayor capacidad económica no muestran tampoco una intención clara de adquirir vivienda en propiedad, muchos han decidido posponer la decisión de adquirir una vivienda en propiedad ya que no se quieren atar a nada ni asumir de momento el enorme sacrificio que representa tener que pagar un alquiler y ahorrar para una inicial. Está claro que el alquiler se ha convertido en una opción muy interesante para distintos perfiles, y el mercado debe dar señales en este sentido para generar las condiciones adecuadas para que los distintos agentes participantes intervengan como deben.

Ley de vivienda

Pero el mercado no puede olvidarse de otro gran porcentaje, el de los españoles que no pueden comprar y tienen que recurrir al alquiler como necesidad. Este colec-

tivo es muy importante actualmente en España y sus necesidades son muy particulares. La crisis de precios no ayuda en absoluto y justamente en las medidas anteriormente mencionadas debe atenderse estas necesidades. Un Estado de derecho fuerte y sano es aquel que aplica los principios de solidaridad y subsidiaridad, poniendo en el centro a las personas más vulnerables y garantizándoles el acceso a aquellos aspectos más esenciales del ser humano.

La futura Ley de vivienda puede ser una gran oportunidad para definir estas medidas de contención y con ellas dinamizar el mercado del alquiler, defendiendo a los inquilinos y dotando de seguridad a los propietarios. Para ello, el texto aprobado en el Consejo de Ministros recoge medidas como: Fortalecer el derecho a una vivienda digna y adecuada dotando a la Administración pública y al sector privado de herramientas para impulsar una oferta de viviendas asequible, como son medidas de incentivo fiscal y medidas de carácter limitativo y de penalización fiscal; frenar el cambio de calificación de las VPO temporalmente para generar una reserva del suelo protegido y prohibir la venta del parque público de vivienda; incentivar la participación de los grandes tenedores, para alimentar la oferta de alquiler social o limitar los precios del alquiler a través de beneficios fiscales a los propietarios por alquilar a precio asequible y a jóvenes.

Seguridad jurídica

Estas son algunas de las medidas *estrella* de la ley. Lejos de entrar en profundidad sobre el texto, con unas propuestas que me convencen más que otras, es fundamental que la colaboración público-privada sea estrecha. La parte pública ya ha movido fi-

Hay un déficit de más de 1,8 millones de viviendas para poder cubrir la demanda

cha con esta propuesta de ley, y es el sector privado el que, con un marco que le permita ser lo más flexible posible, debe dar las respuestas a las incógnitas que el mercado plantea, y que ahogan a los más vulnerables.

Desde mi opinión personal, la administración pública debe velar por el derecho a la propiedad de los tenedores, dotando de seguridad y certeza frente a posibles impagos o complicaciones derivadas del alquiler de inmuebles. Sin esta seguridad, el propietario no recibe las señales necesarias para tomar la decisión de alquilar y esto aumenta el parque de viviendas vacías, lo cual es una mala noticia para la demanda y un sin sentido para el problema.

Pero, en este apoyo al propietario, no podemos dejar de lado al inquilino. Ambas partes no son antagónicas ni rivales, por contra se necesitan y es labor del sector privado el establecer puentes y no barreras. Dar la espalda al inquilino, en especial al vulnerable, es a la par antiético y contraproducente. Debemos ser capaces de abordar los conflictos entre propietario e inquilino con más gestión y menos abogados, atendiendo a los derechos del propietario pero no dejando al inquilino en la calle, sino ayudando a resolver la circunstancia que le ha ocasionado el problema.

La realidad de España es que el 85% de los impagos se producen porque el inquilino no puede pagar, no porque no quiera. Muchas veces se tiene la imagen del inquilino que se atrincheró en los resquicios legales para aprovecharse del propietario, pero los datos nos dicen que es una gran minoría.

La inmensa mayoría son familias en situación de vulnerabilidad que necesitan una mano tendida y no un abogado llamando a su puerta y aquí es el estado y no los propietarios, el que está en la obligación constitucional de dar soluciones en forma de ayuda no sólo económica, sino de gestión, de formación y capacitación que permita esta persona o familia reinserirse en el mercado laboral y hacer frente a un alquiler de forma independiente.



En los últimos 12 años España ha vivido un incremento muy importante en la demanda de alquiler. ÁLEX ZEA

Grocasa[↑]
Hipotecas

La tranquilidad de saber que has elegido **la Mejor Hipoteca**

Trabajamos con **+25 entidades financieras**
para conseguirte el mejor tipo de interés
fijo o variable desde **EUR+0,64%**



Registrados en el Banco de España

Asesoría y Gestión Activa S.L.

Escanea el QR para + información



Llama o escríbenos un whatsapp



900 10 80 66

(*) La Concesión de Préstamos Hipotecarios está sujeta a las condiciones aprobadas por la entidad concedente del préstamo, pudiendo variar en cada caso según el estudio del perfil económico del cliente. El tipo de interés aplicable dependerá también del valor de tasación oficial del inmueble y de la aportación inicial que realice el prestatario, pudiendo ser ponderados conjuntamente por la política de riesgos de la Entidad Financiera. Asesoría y Gestión Activa, S.L. interviene en esta gestión en su condición de intermediario financiero inscrito en el Banco de España con el número de Registro de Intermediario de Crédito Inmobiliario (ICI) D047.

LA CONTRATACIÓN DE OFICINAS, EN MODO PAUSA

El impacto de la inflación en las rentas está siendo muy limitado

Contratación 2022 m²

La periferia de Madrid concentró el grueso de la contratación en 2022 gracias a la calidad de los inmuebles. En Barcelona, la mayor parte de las operaciones se firmaron en el @22.

Lorena Torío MADRID.

El segmento de las oficinas avanza en su proceso de transformación con modestas previsiones de crecimiento para este año. Las estimaciones de la consultora JLL apuntan que la contratación se mantendrá en niveles similares a 2022 tanto en Madrid como en Barcelona, con la posibilidad de subidas interanuales del 5%. En el caso de la capital española, el pasado ejercicio cerró con cerca de 500.000 m² contratados, lo que supuso un aumento interanual del 40%. La zona de mayor interés para los inversores fue la periferia, que concentró el 43% de las operaciones firmadas. Este comportamiento se explica por la gran cantidad de inmuebles de calidad que hay en la zona. El resto de operaciones se llevaron a cabo en CBD -distrito financiero- (31%) y en la secundaria (20%), impulsado por la calidad de la ubicación.

Los datos de contratación son inferiores en Barcelona. Desde JLL cifran en 300.000 m² el espacio contratado en todo el 2022, lo que representa un aumento interanual del 2%. “La cifra está condicionada por el buen desempeño en del mercado de oficinas en 2021. Cabe destacar que todos los edificios nuevos que se han entregado en el centro ciudad el pasado ejercicio se han ocupado antes de ser finalizados”, explican los expertos de la consultora inmobiliaria. La fotografía pormenorizada de la Ciudad Condal desvela que el 26% de las operaciones se firmaron en el distrito 22@, dado su auge en los últimos años como *cluster* tecnológico de referencia internacional, así como por reunir el 60% de la nueva oferta de calidad que se incorpora al mercado hasta 2024. Le sigue, por número de operaciones, Greater Barcelona (26%), y el restante 31% se divide entre el CBD y el *city centre*, dada la limitada disponibilidad en el centro de la ciudad.

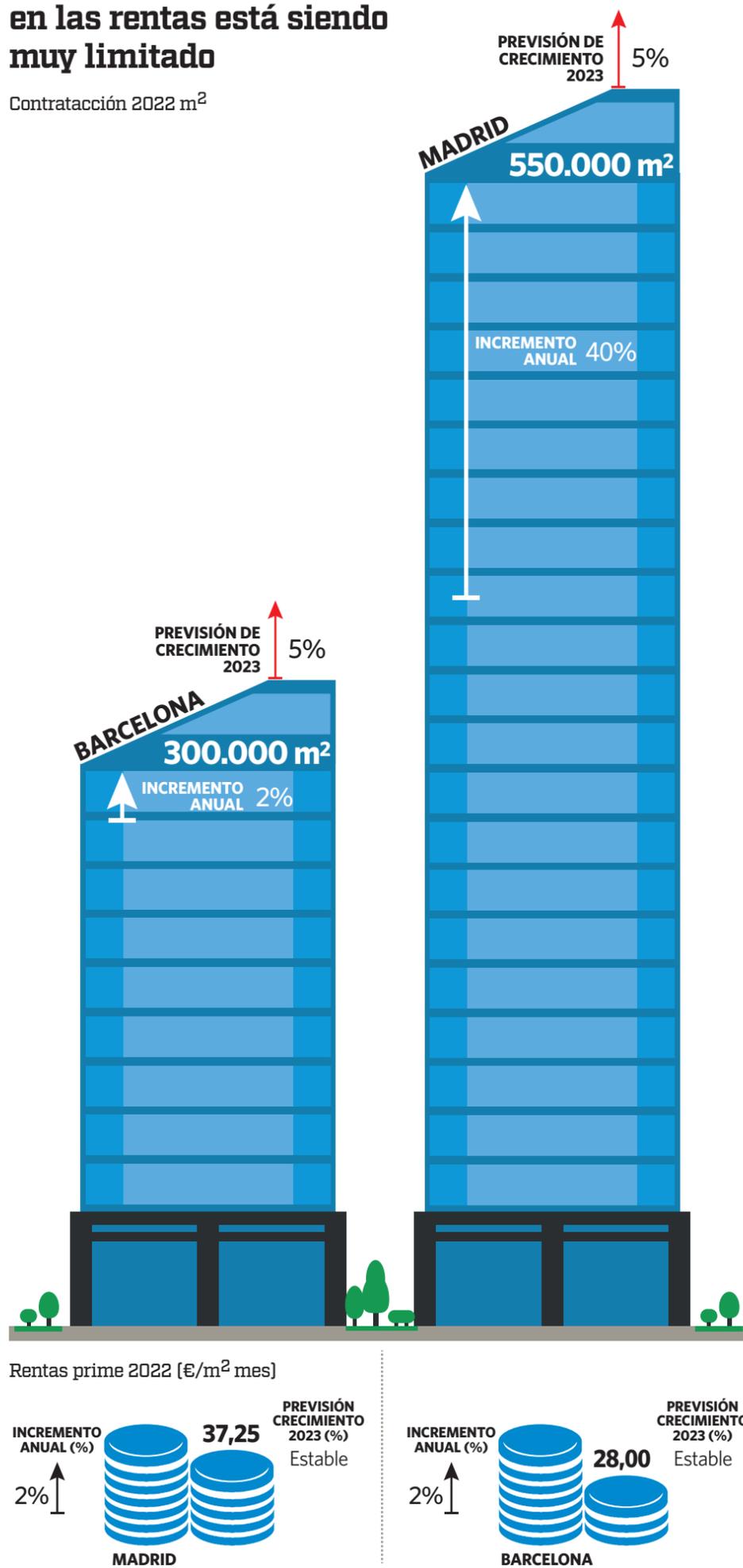
Rentas estables

En el capítulo de rentas, JLL considera que el impacto de la inflación está siendo “muy limitado”. Prueba de ello es que las rentas *prime* crecieron un 2% anual de media en 2022 en los dos grandes mercados del país. En la capital llegaron a los 37,25 euros/m²/mes, y en Barcelona hasta 28 euros/m²/mes. Los expertos señalan que este incremento está impulsado, principalmente, por la firma de varias operaciones en el CBD en durante 2022 -en edificios rehabilitados, principalmente- y por la escasez de producto de calidad disponible en la zona centro.

Como es habitual, los sectores financiero, tecnológico y las firmas de servicios profesionales fueron los principales impul-

La contratación en Madrid creció un 40% anual en 2022, mientras que en Barcelona solo un 2%

Las rentas 'prime' aumentaron un 2% anual en los dos grandes mercados del país el pasado ejercicio



Fuente: JLL.

elEconomista

sos de la subida de las rentas tanto en Madrid como en Barcelona. Desde la consultora destacan el hecho de que los propietarios de las oficinas están aceptando fijar un tope máximo a las rentas en muchos contratos para ayudar a los inquilinos a pa-

liar el impacto de la coyuntura económica. ¿Y como se comportarán las rentas *prime* en los próximos meses? Los expertos de JLL prevén que se mantendrán estables a lo largo de este año en curso, para después crecer de forma paulatina en 2024.

URBAS Y ARABIA SAUDÍ ACUERDAN LEVANTAR MILES DE VIVIENDAS

La compañía española consolida su crecimiento y desarrollará paquetes de entre 500 y 1.500 unidades. Este acuerdo se engloba dentro de Visión 2030 que proyecta 75.000 viviendas

Alba Brualla MADRID.

Urbas consolida su crecimiento en Arabia Saudí tras alcanzar un acuerdo con el Ministerio de la Vivienda y el Ministerio de Inversiones del para levantar miles de viviendas en el marco del programa gubernamental Visión 2030, que prevé desarrollar 75.000 viviendas y alcanzar el objetivo del 70% de las viviendas en propiedad.

La firma de este acuerdo llega después de que la Empresa Nacional de la Vivienda de Arabia Saudí (NHC) haya calificado a Urbas para desarrollar paquetes de actuación de entre 500 y 1.500 viviendas, valorando sus capacidades y experiencia en promoción inmobiliaria y la aplicación de tecnologías innovadoras, sostenibles y eficientes en construcción residencial.

Este acuerdo afianza el posicionamiento de Urbas en Arabia Saudí y reconfirma su estrategia de permanencia a largo plazo, ahora también mediante el fortalecimiento de su línea de negocio de promoción inmobiliaria. En esta área, Urbas Middle East, empresa filial constituida para el desarrollo de las actividades de Grupo Urbas en el Golfo Pérsico, viene trabajando para adjudicarse un proyecto de entre 1.000 y 1.500 viviendas en uno de los desarrollos de NHC en Riad.

Este proyecto se construirá con las capacidades de la *joint venture* firmada el pasado mes de agosto con Arkal, constructora saudí perteneciente a SAR el Príncipe Sultán bin Abdullah bin Abdulaziz Al Saud.

El objeto de esta alianza es participar en megaproyectos de infraestructuras, también en el marco del Programa Visión 2030, como son los desarrollos Qiddiya Entertainment City, NEOM, Red Sea Project o Roshn, sumando al posicionamiento de Arkal en el país, el liderazgo, la experiencia internacional y las capacidades de Urbas.

Proyección internacional

Todo ello está ampliando la proyección de Urbas en Oriente Medio que, junto a Latam



Torres de Urbas en Dubai. EE



Juan Antonio Acedo, presidente de Urbas. EE

y África, son regiones estratégicas para la compañía, obteniendo así importantes expectativas de negocio en otros países del Golfo Pérsico y en otras actividades de la compañía como son las infraestructuras relacionadas con el agua, el gas y las energías renovables.

En el área Internacional, transversal a todas sus líneas de negocio, Urbas mantiene un posicionamiento muy relevante, con cerca del 30% de las obras en ejecución desarrollándose fuera de España (Portugal, Panamá, Colombia, Bolivia, Argelia y Emiratos Árabes), y algunos proyectos tan singulares como el desarrollo turístico y residencial de Cienfuegos en Cuba, el complejo

Afianza su posicionamiento en Arabia Saudí y reconfirma su estrategia a largo plazo

comercial y de oficinas de Dubai, el Tren de Cochabamba en Bolivia, o la embajada alemana en Argel.

“Urbas sigue una proyección ascendente que aporta certidumbre a largo plazo, consolidando los objetivos de su plan estratégico que recoge un crecimiento continuado durante los próximos años”, explican desde la compañía.

El objetivo es desarrollar un crecimiento orgánico ordenado para alcanzar en 2025 entre todas las líneas de negocio y globalmente más de 1.000 millones de facturación y un *ebitda* de casi 150 millones, lo que contribuirá a lograr el objetivo de más de 2.000 millones euros de capitalización.

COMPRARCASA Y HOMMING SE ALÍAN EN EL ALQUILER

El acuerdo permitirá a la red de agencias aumentar su eficiencia en la gestión integral de alquiler de medio y largo plazo

eE MADRID

El mercado inmobiliario se posiciona como uno de los principales activos para revitalizar la economía. De hecho, la inversión en vivienda para alquiler es una alternativa cada vez más presente entre los españoles debido a su alta rentabilidad, cercana al 7% en el conjunto del año. En este sentido, la red inmobiliaria Comprarcasa y Homming, plataforma 360° para la gestión inteligente de inmuebles, han firmado un acuerdo para potenciar la línea de gestión de alquileres de la red de

La inversión en vivienda para alquiler es una alternativa al alza entre los españoles

agencias. Gracias a esta alianza, cerca de 150 oficinas de Comprarcasa en España realizarán una gestión integral de los alquileres de sus clientes, lo que permitirá aumentar su productividad en la gestión de la cartera de inmuebles en alquiler y mejorar la experiencia de sus clientes.

“Trabajamos constantemente para identificar y aportar a nuestra red de oficinas las mejores soluciones del mercado que además estén alineadas con nuestra filosofía de aportar satisfacción, transparencia y seguridad a nuestros clientes”, afirma Lo-

rena Zenklussen, CEO de Comprarcasa.

Desde Homming explican que su propuesta de valor permite cubrir de manera integral todo el ciclo del alquiler para cualquier tipo de inmueble (ya sea una vivienda, un local, un trastero, una oficina, un garaje, un terreno o una nave), proporcionando una gestión más eficiente y reduciendo hasta un 60% los tiempos de gestión. Se encargan de la verificación de inquilinos, generación y firma digital de contratos hasta los cobros a inquilinos, la liquidación a propietarios y la gestión de incidencias.

ASG HOMES

Creamos valor real

asg-homes.com

